INFORMATEUR

DECEMBRE 1950 „Prêche la parole." — II Timothée 4 : 2 PARIS

Période de Témoignage

" PRECHE LA PAROLE "

Efforcez-vous de faire un emploi efficace du nouveau livre
Suivez l'intérêt — Commencez des études

1. L'apôtre Paul était près de la fin de son long et fidèle ministère. Ses épreuves avaient été nombreuses et quelques-unes très difficiles, mais dans les liens de l'emprisonnement, il conseilla le jeune homme Timothée, gravant dans son esprit ce qui était pour lui l'œuvre la plus importante en qualité de témoin de Jéhovah. Etait-ce pour rechercher une sécurité financière ? Pour acquérir le prestige de ce monde ? Ou pour s'élever sur l'échelle sociale du succès ? Non ! Les paroles inspirées de Paul désignent la plus grande vocation et la chose la plus importante pour celui qui désire la vie éternelle. Il enseigna : « Prêche la parole ! » — II Tim. 4 : 2.

2. Timothée prêcha, mais les paroles de Paul désignaient spécialement nos jours où la vie de chaque créature dépend du choix de la voie droite basée sur la Parole de Dieu. Il est urgent pour nous de « prêcher la parole ! ». Et nous l'avons fait. Le résultat est que si nous considérons l'activité des années passées, nous voyons que Jéhovah a richement béni la parole qui fut prêchée. Accroissement après accroissement en fut le résultat, les assemblées de circuit ont augmenté notre joie, et le point culminant fut atteint à la merveilleuse assemblée de New-York. 123.707 assistants à la conférence publique prouvèrent que Jéhovah a béni la parole prêchée. *Le monde peut dire*, s'il le désire, que cette prédication n'est que théorique, mais les résultats montrent le contraire. Avec reconnaissance, nous avancerons en décembre, dernier mois de travail avec ce texte annuel.

Prédication efficace

3. Le mois de décembre sera pour nous le second mois de présentation du livre « Le Royaume s'est approché » et de deux brochures pour une contribution de 150 fr.; des efforts seront faits pour laisser dans chaque foyer, un exemplaire de la brochure *Le Royaume, espérance de toute l'humanité*. Présentez le livre avec enthousiasme et conviction. Travaillez pour une présentation efficace. Par exemple, le chapitre 4 suscite d'excellents points de conversation. Jéhovah est le fondateur du « royaume des cieux » et ce gouvernement parfait est appelé *Théocratie*. Dieu avait créé un monde parfait en Eden qui faisait partie de Son organisation universelle. La rébellion du « chérubin protecteur » entraîna tous les malheurs sur la terre. Sa condamnation fut prononcée par Dieu, mais Il l'a laissé subsister pour un temps. C'est alors que Dieu fit sa première promesse concernant l'établissement d'un royaume qui justifierait son nom. Les desseins de Jéhovah ne peuvent pas être changés ou contrecarrés par la rébellion d'une créature et tout ce que Dieu a prédit se réalisera. Il est vrai que Satan a entraîné beaucoup d'humains dans sa course, mais de tout temps Jéhovah eut des hommes fidèles. Considérez la foi d'Abel, d'Hénoc et de Noé; ceux-ci recevront la vie éternelle, alors que les méchants de ce premier monde périrent au déluge.

4. Quel genre de vie Dieu a-t-il promis à ceux qui remplissent ses conditions ? Le chapitre 20 indique que le dessein de Dieu, après la fin de ce vieux monde est de créer de nouveaux cieux et une nouvelle terre. Cela signifie le renouvellement de toutes choses dans le bonheur et la liberté. Quelle perspective pour les personnes droites qui, de nos jours, craignent Dieu ! Apprendre ce que nous devons faire pour être un « sujet du Roi » est de la plus haute importance.

5. Beaucoup d'autres présentations peuvent être faites, mais dans tous les cas « prêchez la parole... » comme cela est indiqué, et offrez alors le livre comme étant une aide pour l'étude.

« Prêche la parole » en suivant l'intérêt

6. Le bref témoignage et le placement du livre n'est que le début. Entendre et apprendre sont des choses requises, comme cela est montré en Jean 6 : 45. Cela signifie qu'il faut faire des visites complémentaires. Lorsque vous faites des visites complémentaires, les personnes vous disent peut-être qu'elles n'ont pas lu le livre. Que faites-vous alors ? A cet effet, des paroles peuvent être dites pour éveiller leur intérêt : « Je me rends compte que beaucoup de choses surviennent et nous empêchent de faire ce que nous voudrions. Cependant, vous admettrez que si vous ne lisez pas le livre, il vous sera peu profitable. Je désire vous aider à connaître le précieux contenu du livre que vous possédez. Il m'a apporté beaucoup de réconfort, et de compréhension et je suis certain qu'il vous l'apportera également. Le chapitre « La première promesse du Royaume » est très intéressant..., etc. Si elles semblent indifférentes au sujet du livre, vous pouvez leur demander si elles ont quelques questions bibliques au sujet desquelles elles désirent une explication. Sinon vous pouvez leur poser une question : « Croyez-vous qu'il y aura un peuple qui vivra à jamais sur la terre dans la paix et le bonheur ? ». Dans votre discussion, vous pouvez vous référer au chapitre 20. De cette manière, vous commencez à leur parler et la voie est libre pour prêcher la Parole. Soyez bienveillants. Parlez aux personnes comme à votre prochain; elles sont votre prochain.

Commencez des études avec «Le Royaume s'est approché »

7. Si les personnes de bonne volonté désirent obtenir la vie, elles doivent recevoir la connaissance de Jéhovah et de Christ Jésus. (Jean 17:3). Ainsi, l'étude est essentielle. Lorsque vous faites des visites complémentaires, débutez la conversation sur un sujet du livre et montrez alors où vous avez obtenu vos connaissances. Elles peuvent également acquérir cette connaissance par l'étude du livre, et vous serez heureux de venir dans leur foyer pour l'étudier avec elles, sujet par sujet. Cela est ce dont elles ont besoin pour comprendre la Bible et les exigences de Dieu pour obtenir la vie. Il est erroné de penser que quelqu'un doit aller dans un collège, un séminaire théologique, ou apprendre le grec et l'hébreu avant de pouvoir comprendre la Bible. La Bible fut écrite pour l'homme du commun peuple, et chacun peut la comprendre par l'étude privée.

8. Souvenez-vous que notre but est une étude par proclamateur. Avez-vous commencé la vôtre ? Par ce moyen, la prédication de la Parole s'étendra davantage dans les jours à venir. Pour aider dans ce sens, les serviteurs devraient faire un plan et exécuter des démonstrations effectives pour appuyer l'importance de ce travail consistant à suivre l'intérêt et à étudier. Les conducteurs d'études de livre du groupe peuvent prévoir d'aider systématiquement les autres à participer à cette œuvre en les accompagnant personnellement et en organisant une étude qu'ils pourront conduire. Les communications à la fin de l'étude du livre peuvent accentuer ce travail important.

9. Ainsi, que le mois de décembre trouve tous les serviteurs consacrés de Jéhovah Dieu dans le travail dans le champ, afin de devenir des ministres plus capables. Nous serons conscients de l'importance de suivre nos placements et de commencer des études avec ceux qui recherchent la vie éternelle. Si nous faisons cela, nous pouvons être certains que Dieu bénira notre prédication tandis que nous continuerons à marcher sur le chemin qui conduit à la vie.

LA CAMPAGNE 1951
POUR PLUS DE PROCLAMATEURS COMMENCE

6.000 proclamateurs en décembre

1. En décembre 1949 notre première campagne pour plus de proclamateurs s'est ouverte — oui, en plein hiver ! Quel en fut le résultat ? Les frères et sœurs de France coopérèrent-ils pour atteindre l'augmentation désirée ? Avec certitude nous pouvons répondre : Oui ! Car pour la première fois, le chiffre de 4.000 proclamateurs fut dépassé, et mieux encore, ce nombre n'a jamais diminué, mais a augmenté sans cesse de sorte que depuis le mois de juin il y eut toujours plus de 5.000 fidèles témoins actifs dans le champ. Ce qui semblait impossible fut accompli, non « par la puissance ni par la force, mais c'est par mon esprit, dit l'Eternel des armées ». (Zach. 4 : 6); et ce que le saint esprit pouvait accomplir en nous l'année dernière, il le peut encore maintenant.

2. C'est pourquoi, avec une entière confiance en Jéhovah, nous avons fixé comme but pour le mois d'août 1951 le chiffre de 7.000 proclamateurs, et la première étape pour parvenir à ce résultat, c'est d'atteindre pendant le mois de décembre, le nombre de 6.000 proclamateurs.

3. Nous recommandons à tous les groupes d'étudier à nouveau l'article de l'Informateur du mois de décembre 1949 intitulé « La campagne pour plus de proclamateurs est ouverte », et de prendre les mêmes dispositions pour assurer un nouveau maximum au mois de décembre de cette année. Les pionniers sont également encouragés à entraîner pour la première fois leurs personnes de bonne volonté dans le service au cours de ce mois. Que chaque proclamateur accomplisse sa part afin d'obtenir le maximum de 6.000 proclamateurs en décembre.

4. Décembre 1949 a montré qu'un grand élan dans l'extension de la véritable adoration se produisait en France. Travaillons cette année avec la même détermination. En étant proclamateur régulier, en aidant les autres, en surmontant chaque obstacle qui se présentera au cours de l'année, nous n'atteindrons pas seulement de nouveaux maxima, mais nous augmenterons notre part dans l'accomplissement de la Théocratie. « Ne nous lassons pas de faire le bien; car nous moissonnerons au temps convenable, si nous ne nous relâchons pas. » — (Galates 6 : 9). Avançons donc vers notre but de 6.000 proclamateurs !

Changement d'adresse de l'abonné

1. Avertissez-vous la Société en avance chaque fois que vous changez d'adresse ? Tous les abonnés ne le font pas. Chaque mois, des *centaines* de périodiques sont renvoyés à la Société par le bureau de poste, nous informant que l'abonné a déménagé, ne peut pas être trouvé, ou pour quelque autre raison le périodique ne peut pas être remis. Fréquemment, la Société doit payer l'affranchissement des périodiques renvoyés. Il peut être facilement remarqué que cela représente une somme qui pourrait être autrement mieux employée.

2. On ne saurait assez insister sur l'importance de prévenir la Société de votre changement d'adresse *en avance*. Même si vous prévenez le bureau de poste de votre changement d'adresse, les périodiques ne vous parviendront pas, puisqu'ils sont expédiés au tarif journal. Quand l'un de vos périodiques est renvoyé par le bureau de poste et que votre adresse diffère de l'avis qui l'accompagne, il y a probablement deux périodiques de plus qui sont encore dans le courrier envoyé à votre ancienne adresse et qui seront par conséquent renvoyés au bureau aux frais de la Société.

3. Pour chaque périodique renvoyé, la Société enverra au groupe local une carte (L-47-F) demandant l'adresse correcte de l'abonné. Chaque carte représente une personne qui a souscrit mais qui n'obtient pas son périodique. Quelques-uns de ces abonnés peuvent avoir déménagé, certains peuvent être décédés, le bureau de poste fait parfois des erreurs, ou l'adresse peut avoir été inexacte en premier lieu. Mais dans chaque demande, un contrôle complet devrait être fait et *toutes* les cartes renvoyées à la Société rapidement, en donnant le résultat de vos recherches.

4. Cela facilitera l'exécution de votre changement d'adresse si vous voulez employer régulièrement la formule « changement d'adresse » (L-201-F), montrant votre nouvelle adresse ainsi que l'ancienne telle qu'elle apparaît sur la bande d'envoi du périodique. Spécifiez toujours quel périodique vous désirez changer, soit *La Tour de Garde* ou *Réveillez-vous !* ou les deux et, si possible, attachez l'une de vos bandes d'envoi à votre lettre afin d'éliminer toute possibilité d'erreur de votre part.

5. Des visites régulières chez les nouveaux abonnés élimineront également beaucoup de ces difficultés. Sans aucun doute, peu de ces personnes se rendent compte de l'importance d'avertir la Société en avance pour leur changement d'adresse; mais si nous les visitons régulièrement, nous serons à même de les aider dans ce sens aussi bien que de les aider à comprendre leurs périodiques.

6. La coopération entière de chaque groupe, proclamateur et pionier en rapport avec ce qui précède aura pour résultat une énorme économie et assurera à tous un service plus efficace.

Quotes-parts pour 1951

France : 5,657.
Sarre : 551.

RAPPORT MENSUEL DU SERVICE DANS LE CHAMP

Rapport pour Octobre

FRANCE :	Procl.	Moy.H.	V.C.	E.B.
Pionn. spéc.	10	141,2	62,8	4,4
Pionniers	146	101,1	47,9	4,7
Procl. de gr.	5 284	8,3	3,0	0,3
Total procl.	5 440			

Nombre de conférences publiques : 317.

SARRE :	Procl.	Moy.H.	V.C.	E.B.
Pionniers	8	98,0	38,2	3,0
Procl. de gr.	530	13,0	7,0	0,5
Total procl.	538			

Nombre de conférences publiques : 22.

Participez au témoignage final

Préparez-vous pour la 13-ème campagne annuelle de LA TOUR de GARDE

1. Pendant les derniers jours de ce vieux système de choses, Jéhovah a décidé qu'un témoignage final serait rendu. La grande question qui se présente alors à l'humanité est : Qui y participera ? La réponse évidente retentit : Son peuple ! Ceux à qui il a donné une claire image de la destruction imminente du système actuel, à qui il a montré la voie du salut et qu'il a chargés de proclamer « cette bonne nouvelle du royaume comme témoignage à toutes les nations avant la fin définitive ». (Mat. 24:14). Avant cette fin définitive, une multitude innombrable d'« autres brebis » entendra encore la bonne nouvelle du Royaume et participera au témoignage final. Les témoins de Jéhovah des jours actuels sont heureux d'aider ces « agneaux » à devenir « brebis » et à commencer une vie de louanges à Dieu.

2. A cause de l'importance de ce témoignage final et du grand rôle qu'y joue *La Tour de Garde*, la Société a fixé la 13e campagne annuelle de *La Tour de Garde* du 1er janvier à la fin du mois d'avril. Pendant quatre mois, de porte en porte, dans les visites complémentaires, les études bibliques, le témoignage dans les rues, oui, n'importe où et toutes les fois que l'occasion se présentera, nous offrirons l'abonnement annuel à *La Tour de Garde* pour une contribution de 350 fr., avec 3 brochures gratuites. Dans ces trois brochures placez, à votre choix, une brochure de 64 pages et deux brochures de 32 pages. Un montant de 315 fr. devrait accompagner chaque abonnement. *Réveillez-vous !* peut être offert aux abonnés à *La Tour de Garde*, mais sans cadeau.

3. La quote-part pour cette campagne a été fixée à 2 abonnements pour chaque proclamateur de groupe et 16 pour chaque pionnier. Tout laisse penser que cette 13e campagne annuelle de *La Tour de Garde* sera la plus grande, car non seulement des milliers d'autres participeront au témoignage final, mais les nombreux et nouveaux traits caractéristiques de *La Tour de Garde* contribueront dans une grande mesure à l'augmentation du nombre des nouveaux abonnements.

La préparation est nécessaire

4. Le serviteur de groupe devrait dès maintenant faire un contrôle avec les différents serviteurs, pour faire une liste des choses nécessaires pour la campagne et les commander en conséquence. Soyez sûrs que beaucoup de formules d'abonnements (L-1-F) et des listes d'abonnements (S-10-F) sont disponibles. Quinze minutes pourraient être employées profitablement lors d'une réunion de service pour considérer la lettre de la Société sur les Instructions concernant les Abonnements. Cette lettre devrait être affichée sur le tableau de renseignements du groupe afin que chacun puisse s'y référer pendant la campagne. Les groupes qui n'ont pas cette lettre pourront la recevoir en la demandant au bureau.

5. Les serviteurs de la publicité devraient augmenter la commande de périodiques du groupe selon les besoins approximatifs. Les serviteurs du territoire choisiront des endroits qui n'ont pas été travaillés au cours de la dernière campagne de *La Tour de Garde* afin qu'ils soient d'abord travaillés. Puis ils organiseront un travail systématique de tout le territoire du groupe, tandis que les serviteurs des comptes s'organiseront pour que les abonnements soient rapidement enregistrés et envoyés chaque semaine afin d'aider les abonnés en accomplissant un bon service.

6. Mais la préparation personnelle est également nécessaire. Que chaque proclamateur se familiarise avec les nouveaux points de *La Tour de Garde*, se prépare pour donner un témoignage efficace et s'efforce de profiter de chaque occasion « favorable ou non » pour participer au témoignage final.

Annuaire et Calendrier 1951

1. Tous les serviteurs de Jéhovah seront fortifiés et encouragés par le rapport du président sur l'activité mondiale des témoins de Jéhovah se trouvant dans l'*Annuaire 1951 des témoins de Jéhovah*. Une extension incessante, la fidélité dans les persécutions, une connaissance croissante et l'appréciation, les expériences émouvantes, tout cela fait de l'*Annuaire* 1951 un rapport documentaire de l'activité chrétienne qui montre clairement que la main de Dieu dirige son peuple. Celui qui est intéressé à l'extension de la pure adoration devrait posséder ce rapport pour s'y référer fréquemment et pour l'étude. En outre, l'*Annuaire* contient le commentaire du président sur le texte annuel pour 1951, et un texte biblique avec commentaire pour chaque jour de l'année à venir. Ces annuaires ne sont disponibles qu'en anglais ou en allemand. Le prix d'un exemplaire est de 175 fr.

2. Le calendrier 1951 peut également être obtenu maintenant. Il dépeint une vue complète de l'imprimerie de la Société, y compris le nouveau bâtiment, et surmonté du nouveau texte annuel. Sur les feuillets se trouvent des vues variées qui intéressent les témoins de Jéhovah, l'annonce des périodes de témoignage et les sujets de chaque mois. Le prix d'un calendrier est de 90 frs, ou de 350 frs pour cinq lorsqu'ils sont envoyés à la même adresse.

3. Lorsque vous commandez, veuillez vous rappeler que tous ceux qui sont associés à un groupe devraient commander par l'intermédiaire du groupe, en payant d'avance. Le groupe devrait employer la feuille de commande régulière et la formule de paiement lorsqu'il s'agit d'articles payables comptant. Efforcez-vous de prévoir les nécessités du groupe afin que toutes ses demandes soient satisfaites avec une seule commande d'*Annuaires* et de calendriers.

Travaillez les quartiers d'affaires

Les mois d'hiver en présentent l'occasion

1. Votre groupe travaille-t-il dans les quartiers d'affaires ? Travaillez-vous dans les magasins et dans les quartiers d'affaires de votre secteur personnel, ou les avez-vous évités ? « Toute la terre habitée » dans laquelle nous avons reçu la mission de prêcher la bonne nouvelle n'inclue-t-elle pas les quartiers d'affaires ? Ces parties de votre territoire ne doivent certainement pas être négligées parce qu'il semble à quelques-uns très difficiles d'y pénétrer avec le message du Royaume. Lorsque vous êtes dans le service et que vous rencontrez un homme d'affaires chez lui, nous n'hésitez pas à lui présenter la vérité. Ainsi, considérez dans le même esprit le fait de travailler les quartiers d'affaires de votre territoire. En outre, les périodiques *La Tour de Garde* et *Réveillez-vous !* et le nouveau libre « *Le Royaume s'est approché* », sont très indiqués pour présenter aux personnes des quartiers d'affaires, car elles sont également intéressées aux événements mondiaux ainsi qu'au salut et à la vie pour eux-mêmes et pour leurs familles.

Comment et quand

2. Lorsque nous travaillons les quartiers d'affaires, comme tout autre territoire, nous nous faisons « tout à tous ». Notre conduite doit être assurée, semblable à celle des gens d'affaires, en restant pleins de tact, aimables et sincères. Efforcez-vous de rencontrer chacun sur son propre niveau, ne soyez jamais émus et ne vous montrez pas inférieurs. Soyez préparés ! Sachez ce que vous allez dire, et dans votre présentation parlez directement et au bon moment. Portez des vêtements propres, afin de paraître soignés, ayez des chaussures cirées et une apparence bien mise. Cela ajoutera à votre confiance et retiendra l'attention, ce qui produira un bon effet sur ceux à qui vous présentez le message. Il est préférable d'avoir une serviette présentable pour porter les publications.

3. Généralement, le meilleur moyen de procéder dans les grandes maisons d'affaires, bureaux, magasins, etc., est de demander la personne responsable, par son nom si vous le connaissez, ou par sa fonction, tel que surveillant, directeur, docteur ou autre. Si vous êtes reçus par un secrétaire ou un portier qui désire savoir qui vous êtes et la nature de votre visite, vous pouvez donner votre nom et déclarer que votre affaire est personnelle. Après avoir rendu témoignage à la personne responsable, elle peut vous accorder la permission de parler à quelques employés qui ne sont pas trop occupés. Si la personne que l'on désire voir n'est pas là, un rendez-vous peut être fixé ou vous pouvez témoigner à ceux que vous approchez. Au cas où certaines personnes sont très occupées, évitez-les, mais notez-les et revenez à un moment qui convient mieux. Les moments les plus favorables pour travailler les quartiers d'affaires du territoire varient avec le genre de travail et l'endroit où ils se trouvent, et il a été remarqué que cela peut être fait de préférence dans les premières heures de la matinée, du lundi au vendredi.

4. Notre dessein, lorsque nous travaillons les quartiers d'affaires, est le même que pour les autres phases de l'activité du Royaume, c'est-à-dire de trouver et de « nourrir les brebis ». Cela nous oblige à faire des visites complémentaires aux gens d'affaires et de conduire avec eux des études bibliques à domicile. Ainsi, autant que possible, obtenez les noms et adresses des habitations de tous ceux qui montrent de l'intérêt et spécialement de ceux qui acceptent des publications. Où cela n'est pas possible, ces personnes peuvent souvent être atteintes plus facilement par téléphone. Ce moyen, nous permettra de voir où elles en sont dans la lecture du livre, de les inviter à assister aux réunions et de prendre des dispositions pour des visites complémentaires ou des études. Un tel intérêt pour ce groupe d'habitants de la terre aura sans aucun doute comme résultat une réponse encourageante de ceux qui sont des « brebis ».

Serviteurs, proclamateurs, pionniers, Tous y prennent part

5. Les petites boutiques, bureaux et autres milieux d'affaires sont inclus dans le secteur personnel qui devrait être travaillé avec le reste du territoire. Cependant, dans les villes où existent de vastes quartiers d'affaires, le serviteur du territoire, s'il ne l'a pas encore fait, fera les plans de ces lieux qui doivent être travaillés comme quartiers d'affaires du territoire. La méthode de travail est la même que pour le travail de porte en porte. (Voir les paragraphes 95 et 96 des *Conseils aux témoins de Jéhovah sur l'organisation théocratique.*)

6. Des démonstrations montrant la manière d'approcher le directeur d'un magasin, un docteur, un homme de loi ou d'autres hommes d'affaires peuvent être prévues au programme de la réunion de service. Cela aidera les frères et sœurs et les stimulera pour accomplir ce travail. Le travail des quartiers d'affaires du territoire est idéal pendant l'hiver, car la plus grande partie du temps, le proclamateur est à l'abri.

7. En appréciant ces faits, le but de notre mission, le besoin de vérité qu'ont ces personnes et les merveilleuses publications que nous possédons, qui peut hésiter plus longtemps à participer à ce travail ? Serviteurs, faites par conséquent des plans, et communiquez-les au groupe. Les proclamateurs et les pionniers peuvent alors coopérer dans le travail des quartiers d'affaires. Avec tout ce qui sera obtenu par cet effort et en portant à ce territoire l'attention qu'il nécessite, un grand témoignage sera rendu et beaucoup plus recevront la connaissance vivifiante, tout cela pour la justification du nom de Jéhovah et de sa Parole.

Rappel concernant les feuilles d'invitation

1. C'est pour nous un plaisir de relever l'augmentation des conférences publiques pendant ces derniers mois. Chaque groupe étend cette phase de service et, à cause d'un grand nombre de commandes de feuilles d'invitation, quelques conseils relatifs à ces commandes ont vraisemblablement été oubliés ou négligés. Nous les rappelons ici

2. Tout d'abord, rappelez-vous que, bien qu'il soit permis d'employer d'autres sujets pour les discours, les feuilles d'invitation sont fournies par la Société seulement pour les huit discours de la série courante et pour les discours des serviteurs de circuit et de district. Nous constatons d'autre part que quelques groupes font imprimer leurs feuilles d'invitation par un imprimeur local. Ces feuilles n'ont pas de verso imprimé ou pas d'illustration. La Société agrémente ces feuilles avec une illustration appropriée au titre et en imprimant un bon témoignage au verso. Nous pensons que dans ce cas, les groupes pourraient aussi se conformer à la méthode que la Société emploie pour chaque pays, et faire leurs commandes à notre bureau.

3. Faire les commandes à temps est également une autre chose importante. Préparez-vous à l'avance aussi longtemps que possible et efforcez-vous de commander en une seule fois la série entière plutôt que pour un ou deux discours séparément. Il est nécessaire que vous les commandiez un mois avant le moment où vous en avez besoin.

4. La formule de commande de feuilles d'invitation devrait être remplie soigneusement et avec exactitude, à la machine si possible, ou en caractères d'imprimerie. *Soyez sûrs de donner tous les renseignements nécessaires.* Les feuilles d'invitation pour cinq discours peuvent être commandées sur une formule à condition qu'il n'y ait pas de changement dans la quantité ou concernant l'adresse de la salle. Si, pour une raison ou une autre vous désirez davantage de feuilles d'invitation pour l'un des discours que pour les autres, marquez-le sur une feuille de commande séparée en mentionnant la quantité désirée ainsi que toutes les autres indications nécessaires. La même chose s'applique si vous désirez les feuilles pour l'un des discours à une adresse différente.

5. Soyez certains de commander le même nombre de feuilles pour *chaque* discours. Ne commandez pas moins de 1.000, ou des quantités différentes telles que 1.200, 2.500, etc., parce que les feuilles d'invitation ne sont imprimées avec indications que par séries de 1.000. Lorsque la commande est inférieure à 1.000, les feuilles d'invitation en blanc peuvent être commandées en petite quantité. Lorsque vous commandez des feuilles d'invitation en blanc, une commande de feuille d'invitation régulière devrait être remplie. Soyez certains de donner tous les renseignements nécessaires, et notez également le moment où vous en aurez besoin afin qu'elles vous soient envoyées à temps. A cause des frais d'impression toujours plus élevés, des nouvelles taxes imposées aux imprimeurs et des frais de transport, nous sommes obligés de réajuster le prix des feuilles d'invitation. Les feuilles d'invitation, en français ou en allemand, coûtent maintenant par mille : 380 frs sans indications, 640 frs avec indications. Si les commandes sont plus nombreuses et que chaque groupe fait imprimer ses feuilles par le bureau, nous pourrons augmenter la commande chez l'imprimeur et obtenir une diminution du prix de revient.

6. Une attention soigneuse de ces points qui semblent peu importants permettra, si chaque groupe dans le pays fait ainsi, de gagner du temps à l'imprimerie. Suivez-vous l'activité des conférences publiques ? Pourquoi ne pas en préparer une série maintenant, commander vos feuilles d'invitation en avance et garder à l'esprit les suggestions susmentionnées lorsque vous faites cela.

Bibliothèque théocratique